

**OBJECTIF(S)**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Se présenter de manière concise, percutante et claire, réussir une première impression, susciter l'intérêt de ses prospects et contacts, donner envie de poursuivre la relation, donner de la vie à son discours
- Principes et formes de Pitch, construire son Pitch
- Répéter et présenter son Pitch
- S'adapter aux imprévus.

**DURÉE**

1 jour - 7 heures  
09h15-13h 14h – 17h15

**TARIF NET DE TVA**

Tarif TNS  
**210 euros**

Tarif autre public  
**245 euros**

**EFFECTIF**

Présentiel  
Min 5 – Max 12 personnes

**LIEU DE FORMATION**

**CMA 78**  
**19 avenue du Général**  
**Mangin**  
**78000 Versailles**

**CONTACT**

Service Formation  
01.39.43.43.45  
[formation.78@cma-idf.fr](mailto:formation.78@cma-idf.fr)  
<https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web>

**PROGRAMME****L'identification de son public**

- Le public et ses spécificités
- L'adaptation de son discours
- La posture à adopter en fonction des interlocuteurs

**Les différentes phases de préparation : la construction du fond**

- L'accroche pour « donner envie »
- L'enchaînement des idées
- Le discours : précision, concision, synthétique

**Les différentes phases de préparation : la construction de la forme**

- Le rappel des principes de base de la communication
- La communication verbale et non verbale
- Les techniques d'argumentation
- La posture d'orateur

**Susciter et maintenir l'intérêt**

- Impliquer et interagir avec l'auditoire
- Illustrer son propos
- Donner du relief à son intervention
- Savoir convaincre : des arguments pour la tête, le cœur, le corps
- Savoir conclure son intervention
- Minuter son intervention afin de bien faire passer ses messages

**La gestion des imprévus et de la dynamique de groupe**

- Les techniques pour gérer les leaders positifs et négatifs
- La gestion des groupes dynamique ou non
- L'anticipation des « questions pièges »

**PUBLIC**

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME et demandeurs d'emploi.

**PRÉ-REQUIS**

Aucun.

**MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

**ÉVALUATION**

L'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

**PROFIL FORMATEUR**

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

**SUIVI ET VALIDATION**

Délivrance d'une attestation de fin de formation.  
Questionnaire de satisfaction.